



**Código:** 07616  
**Curso:** Atención Telefónica al Público  
**Modalidad:** DISTANCIA  
**Duración:** 80h.

## Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.

El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

## Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.

En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



securs@  
CONSULTORA DE FORMACIÓN

Avda. Ramón Nieto Nº 133, Bajo 36205 VIGO  
Tlf: 986912815 Fax: 986912816  
www.secursa.com

**CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN Y APROVECHAMIENTO**

D./Dña. XXXXX XXXXX XXXXX con D.N.I. 11111111H, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Almacenamiento de la información e introducción a los SGBD**, que forma parte del certificado ADMINISTRACIÓN DE BASES DE DATOS, con Código 13643, entre los días 15/07/2020 y 15/10/2020, con una duración total de 50 horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

Fecha de expedición  
16 OCT 2020

Firma del alumno

securs@  
CONSULTORA DE FORMACIÓN  
Avda. Ramón Nieto  
Nº 133, Bajo  
36205-VIGO  
Tlf: 986912815  
www.secursa.com

ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification



#### Requisitos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

#### Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

#### Objetivos

La atención telefónica al público es un aspecto muy importante dentro del ámbito empresarial. A través de este curso el alumnado podrá desarrollar habilidades comunicativas, así como descubrir puntos concretos aplicables que nos ayuden en la tarea de atención al público telefónico.

## Contenidos

### TEMA 1. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE

1. Servicio al cliente
2. La calidad del servicio al cliente
3. Asistencia al cliente
4. Indicaciones de la asistencia al cliente

### TEMA 2. CALIDAD PERCIBIDA Y SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

1. Introducción
2. Herramientas de medida de la calidad percibida (satisfacción del cliente)
3. Calidad percibida por el consumidor
4. Calidad del servicio
5. ¿Por qué medir la calidad percibida?
6. ¿Por qué resulta difícil medir la calidad percibida?
7. Herramientas para medir la satisfacción del cliente

### TEMA 3. EL CLIENTE

1. El cliente
2. Comportamiento del cliente
3. Necesidades del cliente
4. Tipos de clientes
5. Análisis del comportamiento del cliente
6. Factores de influencia en la conducta del cliente
7. Modelos del comportamiento del cliente

### TEMA 4. TELEFONISTA Y SU FORMACIÓN

1. Descripción y funciones de la ocupación de Telefonista
2. Entorno de Trabajo
3. Competencias de perfil profesional
4. Formación necesaria

### TEMA 5. TELEFONISTA COMO VENDEDOR

1. El vendedor
2. Tipos de vendedores
3. Características del buen vendedor
4. Tipos de ventas
5. Cómo tener éxito en las ventas
6. Actividades del vendedor
7. Nociones de psicología aplicada a la venta

### TEMA 6. HABILIDADES INTERPERSONALES DE LA TELEFONISTA

1. Introducción
2. La comunicación y sus elementos
3. Barreras de la comunicación
4. La escucha activa
5. La asertividad
6. Empatía
7. La inteligencia emocional

### TEMA 7. FORMALIDADES DE ACTUACIÓN DEL TELEFONISTA

1. Introducción
  2. Comunicación telefónica
  3. Fases de la comunicación
  4. Técnicas específicas
  5. Actitudes
  6. Expresiones y vocabulario
- TEMA 8. LA NEGOCIACIÓN**
1. Concepto de negociación
  2. Estilos de negociación
  3. Los caminos de la negociación
  4. Fases de la negociación
- TEMA 9. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**
1. Estrategias de negociación
  2. Tácticas de negociación
  3. Cuestiones prácticas
- TEMA 10. EL TELÉFONO**
1. Definición de teléfono
  2. ¿Quién fue su inventor?
  3. Evolución del teléfono y su utilización
  4. Tipos de teléfono
  5. Componentes del teléfono
  6. Red telefónica
  7. Centrales telefónicas
  8. El teléfono, un medio de comunicación
  9. Los Call Centers
- TEMA 11. TELEMARKETING**
1. Introducción
  2. El telemarketing
  3. Fases del telemarketing